

658.88
WIB
a a1

ANALISIS PERUBAHAN KEBIJAKAN KREDIT PADA PT. RESTUGEDE JAYA

LAPORAN INTERNSHIP

*Diajukan kepada Pengelola Program Studi Magister Manajemen
Universitas Diponegoro
Untuk memenuhi sebagian syarat guna
Memperoleh derajat sarjana S - 2 Magister Manajemen*



Diajukan Oleh :

Nama : Cecilya Wibowo

NIM : C4A098023

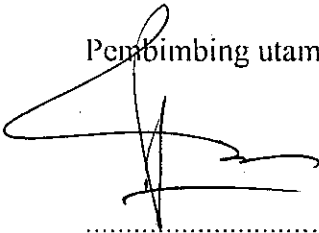
**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS DIPONEGORO
TAHUN 2000**

Laporan Internship Berjudul :
ANALISIS PERUBAHAN KEBIJAKAN KREDIT
PADA PT. RESTU GEDE JAYA

yang dipersiapkan dan disusun oleh :
Cecilya Wibowo
telah dipertahankan didepan Dewan Penguji pada tanggal 27 Juli 2000
dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima.

Susunan dewan penguji :

Pembimbing utama,



(Drs. Prasetiono, Msi)

Dewan / Ketua Penguji,



(Drs. Sugeng Wahyudi, MM)

Semarang, 28 Juli 2000
Universitas Diponegoro
Program Pasca sarjana
Program Studi Magister Manajemen

Ketua Program,



(Prof. DR. Suyudi Mangunwiharjo)

RINGKASAN

Perubahan kebijakan kredit yang dilakukan oleh PT. Restu Gede Jaya untuk jasa transportasi distribusi manufacturing oil pada tahun 1997 adalah dengan memberikan potongan sebesar 3% untuk pembayaran yang dilakukan dalam jangka waktu 5 hari dan selebihnya tidak diberikan potongan dengan jangka waktu pembayaran paling lambat 14 hari setelah barang diterima. Dimana pada tahun sebelumnya tidak diberikan potongan dengan jangka waktu pembayaran maksimal 14 hari setelah barang diterima oleh konsumen.

Perubahan kebijakan kredit yang dilakukan oleh PT. Restu Gede Jaya pada tahun 1997 bertujuan untuk mempercepat jangka waktu pelunasan piutang, meningkatkan profitabilitas perusahaan dan meminimumkan jumlah investasi piutang.

Analisis ini diukur dengan menggunakan analisis rasio yaitu perputaran piutang, hari rata - rata pengumpulan piutang, profitabilitas (NPM, ROI, RONW) dan investasi piutang, yang semua data diperoleh dari neraca dan rugi - laba PT. Restu Gede Jaya pada tahun 1995 - 1998.

Perubahan kebijakan kredit PT. Restu Gede Jaya dimaksudkan untuk dapat bertahan dalam persaingan industri sejenis selain itu juga bertujuan untuk dapat meningkatkan volume penjualan. Hal ini dapat terlihat dengan adanya peningkatan perputaran piutang setelah dilakukan perubahan kebijakan kredit pada tahun 1997 dan 1998, yaitu masing - masing sebesar 17.58 dan 22.39 kali dengan hari rata- rata pengumpulan piutang masnig - masing selama 20 dan 16 hari. Dan sebelum dilakukan perubahan terhadap kebijakan kredit pada tahun 1995 dan 1996 adalah masing - masing

sebesar 12.59 dan 13.47 kali dengan rata - rata pengumpulan piutang masing - masing selama 28 dan 27 hari.

Sedangkan pada hasil analisis profitabilitas yang terdiri atas net profit margin (NPM), return on investment (ROI) dan return on net worth (RONW) tidak mengalami banyak perubahan setelah dilakukan perubahan kebijakan kredit, hal ini disebabkan oleh krisis moneter yang sedang berlangsung sehingga meskipun terjadi peningkatan dalam penjualannya akan tetapi kurang berpengaruh terhadap rasio - rasio profitabilitas.

Seperti pada NPM, yang meskipun terjadi peningkatan setelah dilakukan perubahan kebijakan kredit pada tahun 1997 dan 1998 masing - masing sebesar 24.27% dan 26.76%, dimana sebelumnya pada tahun 1995 dan 1996 masing - masing sebesar 22.37% dan 22.87%.

Pada ROI tidak mengalami perubahan yang berarti baik sebelum maupun sesudah dilakukan perubahan kebijakan kredit. Pada tahun 1995 dan 1996 sebelum dilakukannya perubahan kebijakan kredit masing - masing sebesar 17.64% dan 17.10%, sedangkan setelah dilakukan perubahan kebijakan kredit pada tahun 1997 dan 1998 masing - masing sebesar 17.89% dan 18.13%. Demikian halnya juga terjadi pada RONW, untuk sebelum dilakukan perubahan kebijakan kredit pada tahun 1995 dan 1996 masing - masing sebesar 21.94% dan 19.42%, sedangkan sesudah dilakukan perubahan kebijakan kredit pada tahun 1997 dan 1998 masing - masing sebesar 18.96% dan 19.29%.

Adanya perubahan kebijakan kredit pada tahun 1997 perusahaan dapat melakukan penghematan investasi piutang sebesar Rp 1.001.955,- dengan tambahan keuntungan

sebesar Rp 198.179.155,- setelah dikurangi biaya opportunity cost dari adanya pemberian cash discount sebesar 3% jika pembayaran dilakukan dalam kurun waktu 5 hari setelah barang diterima oleh konsumen yaitu sebesar Rp 18.024.029,-.

Sedangkan pada 1998 perusahaan dapat melakukan penghematan investasi piutang sebesar Rp 1.552.774,- dengan tambahan keuntungan sebesar Rp 257.480.334,- setelah dikurangi biaya opportunity cost dari adanya pemberian cash discount sebesar 3% jika pembayaran dilakukan dalam kurun waktu 5 hari setelah barang diterima oleh konsumen yaitu sebesar Rp 21.095.160,-.

ABSTRACT

Change in credit policy which have done by PT. Restu Gede Jaya for transportation distribution service of manufacturing oil started in 1997 was by giving 3% discount within five days and for the longer payment which was fourteen days after delivery would get no discount.

The purpose of the changing of the credit policy by PT. Restu Gede Jaya in 1997 was making shorter receivable settlement, to increase the profitability, and to minimize the amount of receivable investment.

These analyse used ratio measurement, they are receivable turn over, period of receivable settlement, profitability (NPM, ROI, RONW) and receivable investment. All the datas came from balance sheet and profit - loss between 1995 till 1998.

The credit changing policy of PT. Restu Gede Jaya was meant to defend themselves from industrial competition and to increase sales volume. We can see from raising receivable turn over after the changing credit policy in 1997 and 1998, each were 17.58 and 22.39 times, and for the period of receivable settlement were 20 and 16 days. The period before changing credit policy, the receivable turn over in 1995 and 1996 each was 12.59 and 13.47 times and for receivable settlement were 28 and 27 days.

For Profitability analysis consist of NPM, ROI and RONW has not had many changes after the changing policy. This was caused by monetary crisis which is still happening until now. Although sales volume has increased but only effected a little in the profitability ratios.

Like NPM, although it increased after the changing credit policy in 1997 and 1998 each was 24.27% and 26.76%, which 22.37% 22.87% before (in 1995 and 1996).

At ROI there were not much changing before and after the changing credit policy. In 1995 and 1996 before the changing credit policy each was 17.64% and 17.10%, and after the changing in 1997 and 1998 each was 17.89% and 18.13%.

And on RONW happened in the same way, before the changing credit policy in 1995 and 1996 each was 21.94% and 19.42% while after the changing in 1997 and 1998 each was 18.96% and 19.29%.

With these changing policy in 1997 the company could decrease Rp 1.001.955,- receivable investment and increase Rp 198.179.155,- the profit after subtracting opportunity cost by giving 3% cash discount for five days period payment which is Rp 18.024.029,-

In 1998, the company could decrease Rp 1.522.774,- receivable investment and increase Rp 257.480.334,- the profit after subtracting opportunity cost which is Rp 21.095.160,-.

KATA PENGANTAR

Salah satu cara yang ditempuh oleh perusahaan untuk dapat meningkatkan volume penjualannya atau untuk merebut pangsa pasar atau untuk mempertahankan pasar yang sudah ada adalah dengan menetapkan kebijakan kredit. Penetapan kebijakan kredit erat kaitannya dengan tingkat perputaran piutang, hari rata - rata pengumpulan piutang, profitabilitas dan jumlah investasi dalam piutang. Oleh karena itu penulis ingin mengetahui keadaan tersebut khususnya pada PT. Restu Gede Jaya yang tertuang dalam penulisan internship ini.

Penulisan internship ini tidak mungkin selesai tanpa campur tangan Tuhan, maka tiada kata lain selain puji syukur kehadirat-Nya yang telah melimpahkan rahmat dan anugerah-Nya dari awal sampai akhir penulisan internship ini.

Dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan pula ucapan terima kasih sedalam - dalamnya kepada :

1. Drs. Prasetyono, Msi, selaku dosen pembimbing yang telah mencurahkan kemampuan dan waktunya untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan internship ini.
2. Bapak Somali Mario Sutjipto, selaku Direktur yang telah mengizinkan penulis melakukan penelitian pada PT. Restu Gede Jaya.
3. Segenap staf PT. Restu Gede Jaya yang telah mengizinkan dan membantu penulis melakukan penelitian untuk internship ini pada 21 November 1999 sampai dengan 24 Januari 2000.

4. Ibu Kristiana Djaniwati, selaku komisaris PT. Armada Manunggal yang telah memberikan banyak bantuan selama penulis melakukan penelitian dan penulisan internship ini.
5. Segenap staff tata usaha dan perpustakaan MM - UNDIP yang telah memberikan pelayanan dengan baik kepada penulis selama kuliah dan penyelesaian internship ini.
6. Keluarga yang telah mendorong dan memberikan semangat dalam menyelesaikan penulisan internship ini.
7. Hary Wibowo, yang telah banyak memberikan dukungan moral selama penyelesaian internship.
8. Teman - teman MM UNDIP yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan internship dan selama kuliah.

Akhir kata, penulis memahami sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai kelemahan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik dari perbaikan yang menuju kesempurnaan intership ini

Semarang, 15 Mei 2000

Penulis

DAFTAR ISI

| | | |
|--|----------|-----|
| HALAMAN JUDUL..... | I | Isi |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | ii | |
| RINGKASAN / ABSTRACT..... | iii | |
| KATA PENGANTAR..... | viii | |
| DAFTAR ISI..... | x | |
| DAFTAR TABEL | xiv | |
| I. PENDAHULUAN..... | 1 | |
| 1.1. Latar Belakang Masalah..... | 1 | |
| 1.2. Perumusan Masalah..... | 4 | |
| 1.3. Pembatasan Masalah..... | 5 | |
| 1.4. Tujuan dan Kegunaan Penelitian..... | 5 | |
| 1.4.1. Tujuan Penelitian..... | 5 | |
| 1.4.2. Kegunaan Penelitian..... | 5 | |
| 1.5. Metode Penelitian..... | 6 | |
| 1.6. Metode Analisis Data | 7 | |
| 1.7. Sistematika Penulisan | 7 | |
| II. LANDASAN TEORI..... | 9 | |
| 2.1. Kebijakan Kredit..... | 9 | |
| 2.1.1. Pengaruh Kebijakan Kredit Terhadap Jangka Waktu | | |

| | |
|---|-----------|
| Pelunasan Piutang..... | 13 |
| 2.1.1.1. Pengaruh Perubahan Cash Discount Terhadap Rata - Rata Pengumpulan Piutang dan Tingkat Perputaran Piutang..... | 14 |
| 2.1.1.2. Pengaruh Perubahan Jangka Waktu Cash Discount Terhadap Rata - Rata Pengumpulan Piutang dan Tingkat Perputaran Piutang..... | 15 |
| 2.1.1.3. Pengaruh Perubahan Jangka Waktu Kredit Terhadap Rata - Rata Pengumpulan Piutang dan Tingkat Perputaran Piutang..... | 15 |
| 2.2. Profitabilitas | 16 |
| 2.2.1. Pengaruh Perubahan Cash Discount Terhadap Bad Debt dan Tingkat Profitabilitas..... | 17 |
| 2.2.2. Pengaruh Perubahan Jangka Waktu Cash Discount Terhadap Bad Debt dan Tingkat Profitabilitas..... | 18 |
| 2.2.3. Pengaruh Perubahan Jangka Waktu Kredit Terhadap Bad Debt dan Tingkat Profitabilitas..... | 18 |
| III. GAMBARAN UMUM PT. Restu Gede Jaya Semarang | 20 |
| 3.1. Gambaran Umum Bidang Usaha PT. Restu Gede Jaya Semarang..... | 21 |
| 3.2. Perkembangan Pendapatan Jasa Transportasi PT. Restu Gede Jaya..... | 21 |

| | | |
|------------|--|-----------|
| 3.2.1. | Perkembangan Pendapatan Jasa Transportasi PT. Restu Gede Jaya Untuk Pasar SPBU..... | 21 |
| 3.2.2. | Perkembangan Pendapatan Jasa Transportasi PT. Restu Gede Jaya Untuk Pasar Industri..... | 22 |
| 3.3. | Perkembangan Piutang..... | 24 |
| 3.4. | Skedul Umur Piutang..... | 25 |
| 3.5. | Perkembangan Kemampulabaan (Profitabilitas) Perusahaan..... | 27 |
| IV. | ANALISIS DATA..... | 29 |
| 4.1. | Analisa Perubahan Kebijakan Kredit Terhadap Jangka Waktu Pelunasan..... | 29 |
| 4.1.1. | Analisa Perubahan Kebijakan Kredit Terhadap Perputaran Piutang | 30 |
| 4.1.2. | Analisa Perubahan Kebijakan Kredit Terhadap Rata - Rata Pengumpulan Piutang | 32 |
| 4.2. | Analisa Perubahan Kebijakan Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan..... | 34 |
| 4.2.1. | Net Profit Margin PT. Restu Gede Jaya..... | 36 |
| 4.2.2. | Return On Investment PT. Restu Gede Jaya..... | 38 |
| 4.2.3. | Return On Net Worth PT. Restu Gede Jaya..... | 39 |
| 4.3. | Analisis Perubahan Kebijakan Kredit Terhadap Perubahan Investasi Dalam Piutang..... | 40 |
| V. | KESIMPULAN DAN SARAN..... | 44 |

| | |
|----------------------|----|
| 5.1. Kesimpulan..... | 44 |
| 5.2. Saran..... | 46 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 48 |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | 50 |

DAFTAR TABEL

| | Hal |
|--|-------|
| Tabel 1.1. Pendapatan Jasa Transportasi Distribusi PT. Restu Gede Jaya Sebelum Dilakukan Perubahan Terhadap Kebijakan Kredit (n/14)..... | 111 3 |
| Tabel 1.2. Pendapatan Jasa Transportasi Distribusi PT. Restu Gede Jaya Setelah Dilakukan Perubahan Terhadap Kebijakan Kredit..... | 4 |
| Tabel 2.1. Pengaruh Kebijakan Kredit Terhadap Rata - Rata Pengumpulan Piutang Dan Perputaran Piutang..... | 14 |
| Tabel 2.2. Pengaruh Kebijakan Kredit Terhadap Tingkat Profitabilitas..... | 17 |
| Tabel 3.1. Pendapatan Jasa PT. Restu Gede Jaya Dari PT. PERTAMINA Untuk Pasar SPBU..... | 22 |
| Tabel 3.2. Pendapatan Jasa PT. Restu Gede Jaya Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil Tahun 1995 - 1998..... | 23 |
| Tabel 3.3. Saldo Piutang Pada Neraca PT. Restu Gede Jaya Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil Tahun 1995 - 1998..... | 24 |
| Tabel 3.4. Skedul Umur Piutang PT. Restu Gede Jaya Untuk | |

| | | |
|---------------------|---|----|
| | Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil Tahun 1995 dan 1996 Sebelum Perubahan Kebijakan Kredit..... | 25 |
| Tabel 3.5. | Skedul Umur Piutang PT. Restu Gede Jaya Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil Tahun 1997 dan 1998 Setelah Perubahan Kebijakan Kredit..... | 27 |
| Tabel 3.6. | Laba Bersih PT. Restu Gede Jaya Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil Tahun 1995 - 1998..... | 28 |
| Tabel 4.1.1. | Perputaran Piutang PT. Restu Gede Jaya Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil Tahun 1995 - 1998..... | 31 |
| Tabel 4.1.2. | Rata - Rata Pengumpulan Piutang PT. Restu Gede Jaya Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil Tahun 1995 - 1998..... | 33 |
| Tabel 4.2. | Tingkat Profitabilitas PT. Restu Gede Jaya Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil Tahun 1995 - 1998..... | 36 |
| Tabel 4.3. | Investasi Piutang PT. Restu Gede Jaya Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil Tahun 1995 - 1998..... | 41 |

| | | |
|-------------------|---|-----------|
| Tabel 4.4. | Perubahan Investasi Dalam Piutang PT. Restu | |
| | Gede Jaya Untuk Jasa Transportasi Distribusi | |
| | Manufacturing Oil Tahun 1995 -1998..... | 42 |

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kebijakan kredit merupakan salah satu kebijakan yang ditempuh oleh suatu perusahaan dalam upaya meningkatkan volume penjualannya. Dengan kebijakan ini diharapkan perusahaan dapat mengoptimalkan nilai investasi pada piutang di satu sisi dan di sisi lain dapat memaksimalkan keuntungan yang diperoleh sebagai akibat meningkatnya penjualan dengan cara penjualan kredit tersebut.

PT. Restu Gede Jaya yang didirikan pada 28 Agustus 1986, merupakan suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang kontraktor jasa transportasi untuk distribusi bahan bakar minyak (BBM) meliputi manufacturing oil (MFO) untuk industri, solar, minyak tanah, dan bensin (premium), untuk daerah sasaran SPBU - SPBU di Jawa Tengah. Pelayanan pengiriman ini harus menekankan pada ketepatan waktu dan jaminan terhadap ketepatan volume (isi) tangki.

Dalam menjual jasa tersebut PT. Restu Gede Jaya mendapat kontra prestasi dari konsumen berupa jasa transport. Saat ini PT. Restu Gede Jaya telah melakukan perubahan kebijakan kreditnya yaitu 3%/5 ; n/14, artinya pembayaran jasa transportasi dilakukan setelah 14 hari barang diterima, dengan potongan 3% jika pembayaran dilakukan dalam waktu 5 hari setelah barang diterima. Dengan demikian berarti PT. Restu Gede Jaya harus menyediakan sejumlah dana yang digunakan untuk diinvestasikan dalam piutang dan biaya opportunity yang

UPT-PUSTAK-UNDIP

ditimbulkan dari adanya potongan kredit sebesar 3% untuk menjalankan kebijakan kredit baru tersebut.

Sebelum tahun 1997 PT. Restu Gede Jaya menerapkan kebijakan kredit tanpa memberikan potongan tunai dengan tenggang waktu 14 hari (n/14). Kemudian pada awal tahun 1997 kebijakan kredit dirubah menjadi 3%/5 ; n/14.

Pemberian diskon sebesar 3% bagi pelanggan yang melakukan pembayaran dalam jangka waktu 5 hari setelah barang diterima oleh konsumen, telah dipertimbangkan oleh manajemen pihak perusahaan karena meskipun hampir sama besarnya dengan perusahaan sejenis akan tetapi jangka waktu cash discount yang diberikan oleh PT. Restu gede Jaya lebih panjang.

Tujuan utama PT. Restu Gede Jaya melakukan perubahan kebijakan kredit ini adalah untuk meningkatkan pendapatan jasa yang berasal dari semakin meningkatnya volume penjualan.

Tujuan kedua adalah untuk mempercepat perputaran piutangnya sehingga akan berpengaruh pada hari rata - rata pengumpulan piutang yang menjadi semakin pendek dalam setahun. Dimana dengan semakin pendeknya hari rata - rata pengumpulan piutang maka diharapkan piutang yang diberikan pada pelanggan dapat lebih cepat terkumpul.

Tujuan ketiga adalah meningkatkan profitabilitas PT. Restu Gede Jaya setelah dilakukannya perubahan kebijakan kredit yang dilihat dari besarnya keuntungan untuk setiap Rupiah penjualan, tingkat pengembalian sumber - sumber daya yang digunakan oleh perusahaan, dan tingkat pengembalian modal karena adanya

perubahan penjualan yang semakin meningkat yang diikuti juga dengan semakin pendeknya hari rata - rata pengumpulan piutang.

Tujuan keempat dari perubahan kebijakan kredit ini adalah untuk mengurangi besarnya investasi dalam piutang.

Sebelum dilakukan perubahan terhadap kebijakan kredit, pendapatan jasa PT. Restu Gede Jaya pada tahun 1995 dan 1996 tiap kuartal memang cenderung konstan meskipun terjadi kenaikan tetapi tidak berarti, seperti terlihat pada tabel 1.1 di bawah ini.

Tabel 1.1.

**Pendapatan Jasa Transportasi Distribusi PT. Restu Gede Jaya
Sebelum Dilakukan Perubahan Terhadap Kebijakan Kredit (n/14)**

| Kuartalan (4 bulan) | Pendapatan Jasa 1995 (Rp) | Pendapatan Jasa 1996 (Rp) |
|--------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 1. | 368.887.000 | 393.978.500 |
| 2. | 399.653.851 | 437.998.056 |
| 3. | 407.405.688 | 454.824.610 |

Sumber : PT. Restu Gede Jaya

Namun setelah dilakukan perubahan terhadap kebijakan kredit dengan memberikan diskon sebesar 3% untuk pembayaran yang dilakukan selang waktu lima hari setelah pengantaran barang dan tidak diberikan potongan setelah lewat dari lima hari dalam periode 14 hari, ternyata terjadi peningkatan terhadap

pendapatan jasa tiap kuartal pada tahun 1997 dan 1998. Hal ini disebabkan karena volume penjualan PT. Restu Gede Jaya mengalami peningkatan.

Perbandingan peningkatan pendapatan jasa untuk masa sebelum dan sesudah dilakukannya perubahan kebijakan kredit mengalami peningkatan yang cukup besar (lebih dari 10%), seperti terlihat pada tabel 1.2. dibawah ini.

Tabel 1.2.

Pendapatan Jasa Transportasi Distribusi PT. Restu Gede Jaya
Setelah Dilakukan Perubahan Terhadap Kebijakan Kredit

| Kuartalan (4 bulan) | Pendapatan Jasa 1997 (Rp) | Pendapatan Jasa 1998 (Rp) |
|--------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 1. | 488.177.425 | 424.754.855 |
| 2. | 501.605.965 | 508.951.545 |
| 3. | 512.219.010 | 646.219.191 |

Sumber : PT. Restu Gede Jaya

Melihat kondisi pendapatan jasa PT. Restu Gede Jaya yang mengalami peningkatan lebih dari 10% dengan diterapkannya kebijakan kredit yang baru, yaitu dari $n/14$ pada sebelum tahun 1997, menjadi $3\%/5$; $n/14$ pada awal tahun 1997 maka kebijakan kredit yang baru terlihat efektif.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulisan ini ditujukan untuk meneliti lebih lanjut pengaruh kebijakan kredit yang diterapkan oleh PT. Restu Gede Jaya

terhadap perubahan perputaran piutang, hari rata - rata pengumpulan piutang, profitabilitas perusahaan dan perubahan investasi dalam piutang.

1.3. Pembatasan Masalah

Penelitian ini dibatasi permasalahannya melalui tinjauan kebijakan kredit terhadap laba dan perbaikan posisi keuangan jangka pendek perusahaan. Analisis dilakukan selama empat tahun. Adanya pembatasan masalah diharapkan analisis dapat memberikan hasil yang jelas, akurat dan mudah dipahami.

1.4. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.4.1. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui apakah kebijakan kredit baru yang diterapkan pada PT. Restu Gede Jaya mempunyai pengaruh terhadap perputaran piutang dan hari rata - rata pengumpulan piutang.
2. Untuk mengetahui apakah kebijakan kredit tersebut mempengaruhi profitabilitas perusahaan, yang dilihat dari net profit margin, return on investment dan return on net worth.
3. Untuk mengetahui apakah perubahan kebijakan kredit yang dilakukan oleh PT. Restu Gede Jaya berpengaruh terhadap besarnya investasi piutang.

1.4.2. Kegunaan Penelitian

1. Bagi penulis, memberikan pengalaman yang berharga karena dapat menganalisa jangka waktu pelunasan piutang, profitabilitas dan perubahan

jumlah investasi dalam piutang, karena adanya perubahan kebijakan kredit yang dilakukan oleh PT. Restu Gede Jaya.

2. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai salah satu masukan dan bahan pertimbangan bagi manajemen.
3. Bagi pihak lain, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran untuk penelitian selanjutnya yang lebih mendalam.

1.5. Metode Penelitian

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, metode pengumpulan data dilakukan dengan cara :

1. Wawancara dengan orang - orang kunci di perusahaan

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan responden (Nazir, 1988, h 234).

Penulis melakukan wawancara dengan manajer keuangan dan akuntansi PT. Restu Gede Jaya untuk mendapatkan informasi yang diperlukan seperti kejelasan mengenai adanya perubahan kebijakan kredit yang telah dilakukan.

2. Menggunakan data sekunder yaitu laporan keuangan perusahaan yang telah diolah seperti neraca dan laporan rugi - laba pada tahun 1995, dan 1996, untuk sebelum dilakukan perubahan kebijakan kredit dan pada tahun 1997 dan 1998, untuk sesudah dilakukannya perubahan kebijakan kredit.

1.6. Metode Analisis Data

Untuk menganalisis perubahan kebijakan kredit pada PT. Restu Gede Jaya dilakukan dengan cara membandingkan rasio - rasio keuangan untuk periode sebelum dilakukan perubahan kebijakan kredit yaitu pada tahun 1995 dan 1996 dengan periode sesudah dilakukan perubahan kebijakan kredit yaitu pada tahun 1997 dan 1998.

1.7. Sistematika Penulisan

Bab I

Berisi tentang pendahuluan yang membahas latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian, metode analisis data dan sistematika penulisan

Bab II

Berisi tentang landasan teori kebijakan kredit, seperti perputaran piutang, rata - rata pengumpulan piutang, dan profitabilitas perusahaan.

Bab III

Berisi gambaran umum bidang usaha, perkembangan piutang, perkembangan kemampulabaan dan perkembangan pendapatan jasa transportasi PT. Restu Gede Jaya Semarang.

Bab IV

Berisi tentang analisis data yang diperoleh dari PT. Restu Gede Jaya, meliputi analisis perubahan kebijakan kredit terhadap jangka waktu pelunasan piutang,

analisis perubahan kebijakan kredit terhadap profitabilitas perusahaan dan analisis perubahan kebijakan kredit terhadap investasi dalam piutang.

Bab V

Berisi tentang kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Kebijakan Kredit

Definisi Kebijakan, Guritno (1994, h. 48) dalam kamus ekonomi adalah suatu kerangka tindakan umum yang direncanakan dan disusun oleh pimpinan suatu organisasi dan dipakai sebagai pedoman bagi semua yang berkepentingan. Sedangkan definisi kredit, menurut Van Horne (1995, h. 246) adalah sejumlah uang yang dipinjamkan oleh perusahaan kepada pelanggan yang membeli barang atau jasa perusahaannya tidak secara tunai. Jadi dari kedua definisi di atas dapat ditarik kesimpulan definisi kebijakan kredit adalah perencanaan mengenai tindakan yang disusun oleh pimpinan yang menyangkut penjualan barang atau jasa suatu perusahaan secara tidak tunai (kredit).

Keuntungan yang diperoleh perusahaan dengan penerapan kebijakan kredit yang diberikan pada konsumennya adalah, Indriyo (1981, h. 43) :

(1) Meningkatkan penjualan

Jika perusahaan melakukan penjualan dalam bentuk kredit, umumnya perusahaan dapat menjual lebih banyak barang dari pada melakukan penjualan secara tunai, karena seringkali konsumen merasa tidak siap untuk melakukan pembayaran secara tunai terutama jika dalam jumlah besar.

(2) Meningkatkan laba

Jika dampak langsung dari adanya kebijakan piutang ini adalah peningkatan penjualan maka akan terjadi peningkatan keuntungan pula sejauh biaya dari

pemeliharaan piutang ini tidak lebih besar dari manfaat yang diperoleh dengan adanya kebijakan kredit yang diberikan oleh perusahaan.

(3) Memenangkan persaingan

Melalui penjualan secara kredit perusahaan diharapkan dapat bertahan dan mengalahkan para pesaing. Penjualan kredit yang agresif akan dapat merangsang minat konsumen untuk membeli. Hal ini dimungkinkan karena pelanggan memakai dan menikmati kegunaan barang yang dibeli tanpa harus mengeluarkan uang yang besar pada saat pembelian dilakukan, sehingga pembeli dapat menikmati sekarang dengan membayar nanti dikemudian hari pada waktu yang telah disepakati dengan perusahaan atau dengan melakukan pembayaran secara cicilan yang pengeluarannya dapat dilakukan secara berkala dan tidak terlalu besar.

Adapun penetapan kebijakan kredit dalam suatu perusahaan mencakup, Weston (1997, h. 252) :

(1) Standar kredit

Pada perusahaan yang melakukan kebijakan kredit hanya akan diberikan pada pelanggan yang sudah dipercayai oleh perusahaan untuk memperkecil kemungkinan kerugian karena piutang yang tidak tertagih. Selain itu perusahaan juga menghindari biaya yang lebih besar jika pemberian kredit diberikan oleh pelanggan baru. Biaya - biaya ini seperti :

- Biaya administrasi

Untuk mengelola tambahan biaya pencatatan tentang penjualan secara kredit yang diberikan oleh perusahaan kepada konsumennya. Jika

perusahaan memperlunak maka lebih banyak kredit yang diberikan dan akan menambah tugas - tugas pengelolaan dengan seiring dengan bertambahnya penjualan secara kredit yang juga semakin besar. Demikian pula sebaliknya jika perusahaan memperketat penjualan kreditnya maka akan semakin kecil pula tugas - tugas pengelolaannya.

- Biaya pengumpulan piutang

Jika pelanggan tidak mampu membayar hutang pada waktu yang telah ditentukan, maka perusahaan harus mengambil langkah - langkah tambahan untuk mengupayakan agar pelanggan tetap membayar hutangnya. Tindakan yang ditempuh perusahaan akan membutuhkan biaya tambahan seperti memberikan kelonggaran waktu pada konsumen, menyewa agen atau menyuruh karyawan untuk menagih.

- Investasi dalam piutang

Investasi dalam piutang merupakan sejumlah dana yang digunakan oleh perusahaan untuk membiayai piutangnya karena adanya perubahan dalam volume penjualan (Van Horne, 1995, h. 48).

Mengubah kebijakan kredit dengan memberikan cash discount merupakan salah satu upaya perusahaan untuk mempercepat pembayaran piutang oleh pelanggan yang mengambil cash discount.

Disini perusahaan juga harus mempertimbangkan apakah dengan mempercepat pengumpulan piutang lebih menguntungkan dibandingkan dengan biaya yang ditimbulkannya karena memberikan cash discount.

Cara yang biasa digunakan oleh perusahaan untuk mempercepat pengumpulan piutang selain mengubah kebijakan kreditnya, yaitu dengan mengingatkan baik melalui surat maupun melalui telpon, kunjungan personal, dan tindakan yuridis bilamana pelanggan tidak membayar hutangnya.

- Bad debt losses

Jika pelanggan mengalami kebangkrutan maka pelanggan tidak akan melakukan pembayaran, demikian halnya jika pelanggannya kabur. Hal ini menyebabkan terjadinya piutang yang tidak tertagih. Konsumen yang mempunyai resiko tinggi menyebabkan timbulnya kerugian piutang.

(2) Persyaratan penjualan kredit

Persyaratan penjualan kredit mencakup syarat pembayaran atas kredit yang diberikan pada pelanggan. Termasuk dalam syarat pembayaran ini adalah pemberian potongan (discount) atas pembayaran yang dilakukan lebih awal. Potongan yang diberikan pada pelanggan adalah pada titik dimana biaya sama dengan kemanfaatan yang didapatkan dari adanya potongan tersebut, seperti pelanggan melakukan pembayaran yang lebih cepat. Dengan diberikan potongan tunai diharapkan penjualan akan meningkat karena harga produk yang dibeli cenderung lebih murah, sehingga penurunan harga tersebut akan diikuti oleh meningkatnya permintaan.

Banyaknya pelanggan yang memanfaatkan potongan tunai yang ditawarkan maka kemungkinan kerugian piutang (bad debt) akan semakin kecil sehingga

dapat meningkatkan volume penjualan yang diikuti oleh peningkatan keuntungan dan sekaligus kemampulabaan (profitabilitas) perusahaan.

Adanya aspek negatif yang muncul dari potongan tunai adalah menurunnya keuntungan per unit dari produk yang dijual, hal ini disebabkan pelanggan mengambil potongan tunai yang ditawarkan.

(3) Kebijakan penagihan (collecting policy)

Perusahaan dalam menentukan kebijakan kreditnya juga harus menentukan sistem penagihannya. Sistem penagihan yang intensif mempunyai konsekuensi biaya penagihan yang cukup besar. Akan tetapi penagihan yang intensif akan memberikan keuntungan seperti jumlah piutang yang tertagih dapat lebih banyak, kerugian yang disebabkan bad debt dapat berkurang dan periode pelunasan dapat semakin singkat.

Maka besarnya tingkat penagihan yang dikeluarkan mempunyai trade off antara biaya penagihan di satu pihak dengan pengurangan biaya penanaman investasi dalam piutang di lain pihak.

2.1.1. Pengaruh Perubahan Kebijakan Kredit Terhadap Jangka Waktu Pelunasan Piutang

Jangka waktu pelunasan piutang dapat dilihat melalui cepat atau lambatnya periode yang dibutuhkan dalam perputaran piutang dan rata - rata pengumpulan piutang yang kesemuanya ini dapat dipengaruhi oleh penerapan kebijakan kredit yang dilakukan oleh suatu perusahaan. Penetapan kebijakan kredit dapat menyangkut cash discount, jangka waktu cash discount dan jangka waktu kredit yang diberikan oleh perusahaan kepada pelanggan.

Tabel 2.1**Pengaruh Kebijakan Kredit Terhadap****Rata - Rata Pengumpulan Piutang dan Perputaran Piutang**

| Kebijakan Kredit | Rata - Rata Pengumpulan Piutang | Perputaran Piutang |
|--|--|-------------------------------|
| Cash Discount : <ul style="list-style-type: none">• Naik• Turun | Turun Naik | Cepat Lambat |
| Jangka Waktu Cash Discount : <ul style="list-style-type: none">• Naik• Turun | Turun Naik | Cepat Lambat |
| Jangka Waktu Kredit : <ul style="list-style-type: none">• Naik• Turun | Naik Turun | Lambat Cepat |

Sumber : Lukman Syamsuddin (1992, h.259)

2.1.1.1. Pengaruh Perubahan Cash Discount Terhadap Rata - Rata Pengumpulan Piutang Dan Perputaran Piutang

Penetapan untuk meningkatkan cash discount kepada pelanggan dalam penjualan kredit diharapkan akan dapat mempercepat waktu pembayaran piutang oleh pelanggan sehingga akan mempercepat periode perputaran piutang yang akan menurunkan hari rata - rata pengumpulan piutangnya, karena pelanggan yang tadinya tidak mengambil cash discount atau tidak mendapatkan potongan tunai sekarang mengambil potongan tunai yang lebih besar, yang berarti pembayaran harus dilakukan lebih awal yaitu pada periode cash discount. Hal ini tentu saja berarti suatu

pembayaran yang dilakukan lebih awal dan dengan demikian jangka waktu rata - rata pengumpulan piutang akan berkurang.

Demikian juga sebaliknya jika cash discount diturunkan maka pelanggan akan lebih banyak melakukan pembayaran pada akhir periode kredit yang akan menurunkan perputaran piutang yang berakibat memperpanjang hari rata - rata pengumpulan piutang.

2.1.1.2. Pengaruh Perubahan Jangka Waktu Cash Discount Terhadap Rata - Rata Pengumpulan Piutang Dan Perputaran Piutang

Apabila penetapan jangka waktu potongan kredit (cash discount) diperpanjang maka diharapkan pelanggan yang tadinya tidak mengambil potongan tunai yang ditawarkan oleh perusahaan sekarang dapat mengambilnya sehingga akan menurunkan jangka waktu rata - rata pengumpulan piutang. Akan tetapi tidak boleh dilupakan hal tersebut akan membawa efek negatif karena dengan memperpanjang periode potongan tunai maka pembeli yang tadinya sudah mengambil potongan tunai sekarang akan dapat membayar lebih lambat namun tetap memperoleh potongan tunai sehingga memperlambat rata - rata pengumpulan piutang, demikian juga pengaruh sebaliknya jika perusahaan memperpendek periode potongan tunai.

2.1.1.3. Pengaruh Perubahan Jangka Waktu Kredit Terhadap Rata - Rata Pengumpulan Piutang Dan Perputaran Piutang

Perpanjangan pada jangka waktu kredit yang diberikan perusahaan akan meningkatkan volume penjualan akan tetapi perputaran piutang akan menjadi lebih lambat sehingga hari rata - rata pengumpulan piutang akan semakin panjang.

Demikian juga sebaliknya jika jangka waktu kredit diperpendek maka akan berpengaruh negatif terhadap volume penjualan perusahaan akan tetapi perputaran piutang akan semakin cepat sehingga hari rata - rata pengumpulan piutang akan semakin pendek.

2.2. Profitabilitas

Profitabilitas adalah hasil bersih dari berbagai kebijaksanaan dan keputusan, Husnan, (1993; h. 71).

Profitabilitas merupakan jumlah keuntungan yang diperoleh serta kecenderungan keuntungan yang meningkat maupun menurun yang diperoleh melalui penjualan maupun investasi lainnya, Weston (1997, h. 252).

Perubahan tingkat profitabilitas, salah satu dapat disebabkan oleh kebijakan piutang yang diterapkan oleh perusahaan yang mencakup cash discount, jangka waktu cash discount, dan jangka waktu kredit.

Tabel 2.2

Pengaruh Kebijakan Kredit Terhadap Bad Debt dan Tingkat Profitabilitas

| Kebijakan Kredit | Bad Debt | Tingkat Profitabilitas |
|---|-----------------|-------------------------------|
| Cash Discount : <ul style="list-style-type: none">• Naik• Turun | Turun Naik | Positif Negatif |
| Jangka Waktu Cash Discount: <ul style="list-style-type: none">• Naik• Turun | Turun Naik | Positif Negatif |
| Jangka Waktu Kredit : <ul style="list-style-type: none">• Naik• Turun | Naik Turun | Negatif Positif |

Sumber : Lukman Syamsuddin (1992, h.259)

2.2.1. Pengaruh Perubahan Cash Discount Terhadap Bad Debt Dan Tingkat Profitabilitas

Bila perusahaan memperbesar potongan tunai (cash discount) dalam penjualan kredit akan berpengaruh terhadap turunnya bad debt (kerugian piutang) dan terjadi peningkatan kemampuan (profitabilitas) perusahaan. Hal ini disebabkan karena dengan memperbesar potongan tunai akan berakibat volume penjualan akan meningkat dan banyak pelanggan yang mengambil manfaat potongan tunai sehingga harga yang dibeli pelanggan akan lebih murah, selain itu manfaat bagi perusahaan adalah akan memperkecil kerugian yang disebabkan oleh piutang, akan tetapi perusahaan juga akan mengalami pengaruh negatif atas keuntungan per unitnya.

Sedangkan jika perusahaan menurunkan potongan tunai atau bahkan meniadakan maka akan berakibat pada volume penjualan yang menurun dan pelanggan cenderung untuk menunda lebih lama waktu pembayarannya yang dapat meningkatkan bad debt yang pada akhirnya keuntungan maupun kemampulabaan (profitabilitas) perusahaan akan mengalami penurunan.

2.2.2. Pengaruh Perubahan Jangka Waktu Cash Discount Terhadap Bad Debt Dan Tingkat Profitabilitas

Apabila periode potongan tunai (cash discount) diperpanjang maka diharapkan adanya pengaruh yang positif terhadap keuntungan perusahaan karena pembeli yang tadinya tidak mengambil potongan tunai yang ditawarkan oleh perusahaan, sekarang dapat mengambilnya. Selain itu dapat mengurangi bad debt karena pembeli cenderung untuk mengambil potongan tunai karena jangka waktunya diperpanjang. Demikian juga sebaliknya jika periode potongan tunai diperpendek maka kemungkinan besar akan berpengaruh negatif terhadap keuntungan perusahaan karena kemungkinan terjadinya bad debt semakin besar.

2.2.3. Pengaruh Perubahan Jangka Waktu Kredit Terhadap Bad Debt Dan Tingkat Profitabilitas

Memperpanjang jangka waktu kredit akan membuat pelanggan melakukan penundaan pembayaran yang akan meningkatkan bad debt yang pada akhirnya dapat menurunkan kemampulabaan (profitabilitas) perusahaan.

Demikian juga sebaliknya jika jangka waktu kredit diperpendek pelanggan akan melakukan pembayaran pada periode yang telah ditentukan, selain itu perusahaan

juga dapat mengantisipasi bad debt yang terjadi sehingga terjadi penurunan bad debt yang akan meningkatkan kemampulabaan (profitabilitas) perusahaan.

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1. Gambaran Umum Bidang Usaha

PT. Restu Gede Jaya berdiri pada 28 Agustus 1986 yang berkedudukan di Semarang, bergerak dalam bidang kontraktor transportasi untuk distribusi bahan bakar minyak (BBM) meliputi, solar, minyak tanah, dan bensin (premium), untuk daerah sasaran SPBU - SPBU di Jawa Tengah serta manufacturing oil (MFO) untuk industri.

Dalam penjualan jasa transportasi untuk distribusi PT. Restu Gede Jaya mempunyai dua pasar yang berbeda yaitu pasar untuk SPBU (BBM) dan industri (MFO), tarif yang digunakan untuk kedua pasar tersebut ditentukan berdasarkan pada jarak Kilometer yang ditempuh.

Untuk pasar SPBU PT. Restu Gede Jaya sebagai penyedia jasa transportasi distribusi BBM di wilayah Jawa Tengah ditunjuk oleh PT. PERTAMINA setelah ada permintaan pengiriman BBM dari SPBU. Pengiriman ini dituntut adanya ketepatan waktu tiba ditujukan agar tidak sampai terjadi kehabisan BBM pada SPBU yang meminta, selain itu juga menuntut ketepatan volume / isi tangki. Sebagai penyedia jasa transportasi untuk distribusi BBM, PT. Restu Gede Jaya menagih jasanya pada PT. PERTAMINA berdasarkan pada tarif tiap Kilometer yang telah ditentukan.

Sedangkan untuk pasar industri yang menggunakan manufacture oil (MFO), tarif tiap Kilometer ditentukan berdasarkan pada tarif yang telah disepakati antara PT. Restu Gede Jaya dengan konsumen.

3.2. Perkembangan Pendapatan Jasa Transportasi PT. Restu Gede Jaya

Pendapatan pada PT. Restu Gede Jaya dapat dibagi menjadi dua, yaitu (1) pendapatan jasa yang berasal dari PT. PERTAMINA atas distribusi BBM dan (2) pendapatan jasa dari sektor industri atas distribusi MFO.

3.2.1. Perkembangan Pendapatan Jasa Transportasi PT. Restu Gede Jaya Untuk Pasar SPBU

Kecenderungan PT. PERTAMINA untuk membagi order pengiriman secara bergantian melalui jasa transportasi untuk distribusi BBM yang ada menyebabkan pendapatan PT. Restu Gede Jaya dari PT. PERTAMINA mempunyai pola yang cenderung stabil pada tiap tahunnya.

Selain itu PT. Restu Gede Jaya juga mengikuti kebijakan pembayaran yang telah ditentukan oleh PT. PERTAMINA yaitu n/21. Adapun pendapatan yang diperoleh PT. Restu Gede Jaya dari PT. PERTAMINA seperti terlihat pada tabel 3.1. di bawah ini.

Tabel 3.1.

**Pendapatan Jasa Transportasi PT. Restu Gede Jaya
Dari PT. Pertamina Untuk Pasar SPBU Tahun 1995 - 1998**

| Tahun | Pendapatan (Rp) | Δ (%) |
|-------|------------------|--------------|
| 1995 | Rp 293.986.635,- | |
| 1996 | Rp 292.483.526,- | (0.511 %) |
| 1997 | Rp 291.433.371,- | (0.36 %) |
| 1998 | Rp 291.536.621,- | 0.035 % |

Sumber :Lamoiran I

Terlihat dari tabel 3.1. pendapatan yang diperoleh PT. Restu Gede Jaya dari PT. PERTAMINA memang terjadi perubahan peningkatan maupun penurunan namun tidak terlalu berfluktuasi dari periode ke periode.

Maka penulisan ini tidak menganalisis lebih lanjut pola pembayaran PT. PERTAMINA karena mempunyai pola yang cenderung konstan dan pasti.

3.2.2. Perkembangan Pendapatan Jasa Transportasi PT. Restu Gede Jaya Untuk Pasar Industri

Pada awal mula diterapkannya kebijakan kredit dengan masa pembayaran paling lama 14 hari, pendapatan jasa mengalami peningkatan. Akan tetapi kemudian banyak perusahaan sejenis yang menerapkannya dan bahkan mulai dengan memberikan cash discount untuk pembayaran yang dilakukan pada waktu yang telah ditentukan. Hal ini menyebabkan pendapatan jasa PT. Restu

Gede Jaya untuk pasar industri cenderung mengalami kenaikan yang kurang berarti, seperti pada tabel 3.2. untuk tahun 1995 dan 1996.

Tabel 3.2.
Pendapatan Jasa Transportasi PT. Restu Gede Jaya
Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil
Tahun 1995 - 1998 (Rp)

| Kebijakan kredit (n/14) | | Kebijakan kredit (3%/5;n/14) | |
|-------------------------|---------------|------------------------------|--------------|
| 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
| 1.175.946.539 | 1.286.801.170 | 1.502.002.399 | 1.757929.959 |
| | 9.43 % | 16.72 % | 17.04 % |

Sumber :Lampiran I

Kemudian pada awal tahun 1997 PT. Restu Gede Jaya mengubah kebijakan kreditnya dengan memberikan potongan sebesar 3% jika pembayaran dilakukan dalam jangka waktu lima hari dan jika pembayaran dilakukan lebih dari lima hari dalam jangka waktu maksimal 14 hari tidak diberikan potongan (3%/5 ; n/14). Adanya perubahan kebijakan ini juga berakibat perubahan pada pola pendapatan yang mengalami peningkatan pada tahun 1997 sebesar 16.8% dari pendapatan tahun 1996 dan untuk tahun 1998 mengalami peningkatan sebesar 17% dari pendapatan tahun 1997, seperti terlihat pada tabel 3.2. untuk tahun 1997 dan 1998.

3.3. Perkembangan Piutang

Semua pendapatan yang diterima oleh PT. Restu Gede Jaya merupakan hasil penjualan secara kredit yang menimbulkan piutang bagi perusahaan.

Saldo piutang pada neraca untuk kebijakan kredit n/14 pada tahun 1995 sebesar Rp 137.507.483,- dan pada tahun 1996 sebesar Rp 149.563.775,-, yang mengalami peningkatan sebesar 8.76 %. Hal ini dapat berarti terjadi penambahan investasi dalam piutang sebesar Rp 12.056.292,- dibandingkan tahun 1995, seperti terlihat pada tabel 3.3.

Tabel 3.3.

Saldo Piutang Pada Neraca PT. Restu Gede Jaya
Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil
Tahun 1995 - 1998 (Rp)

| Kebijakan kredit (n/14) | | Kebijakan kredit (3%/5; n/14) | |
|-------------------------|-------------|-------------------------------|-------------|
| 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
| 137.508.483 | 149.563.775 | 127.445.500 | 128.702.369 |
| | 8.77 % | (14.78 %) | 0.98 % |

Sumber :Lampiran IV

Sedangkan setelah dilakukan perubahan kebijakan kredit menjadi 3%/5; n/14 saldo piutang menjadi Rp 127.445.500,- pada tahun 1997 dan Rp 128.702.369,- pada tahun 1998. Berarti pada tahun 1997 terjadi penghematan investasi piutang sebesar Rp 22.118.275,- atau (14.78%) jika dilihat dari tahun 1996.

Dan pada tahun 1998 terjadi peningkatan investasi dalam piutang yang kurang berarti sebesar Rp 1.256.869,- atau 0.98%.

3.4. Skedul Umur Piutang

Adapun skedul umur piutang untuk kebijakan kredit n/14 untuk tahun 1995 dan 1996 pada PT. Restu Gede Jaya yang ditetapkan dalam prosentase dari total nilai piutang dagang, seperti terlihat pada tabel 3.4.

Tabel 3.4.

Skedul Umur Piutang PT. Restu Gede Jaya

Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil

Tahun 1996 dan 1997 Sebelum Perubahan Kebijakan Kredit

| Kebijakan Kredit (n/14) | |
|-----------------------------------|----------------------------------|
| Pembayaran kurang dari 14 hari | Pembayaran lebih dari 14 hari |
| 80 % | 20% |

Sumber :PT. Restu Gede Jaya

Skedul umur piutang sebelum dilakukan perubahan kebijakan kredit yaitu pada tahun 1995 dan 1996, perusahaan berusaha untuk dapat mengumpulkan piutangnya dari pelanggan dalam jangka waktu maksimal yang telah ditentukan yaitu selama 14 hari minimal 80% dari jumlah piutang perusahaan dapat terkumpul. Dan 20% dari jumlah total piutang dapat diselesaikan setelah 14 hari.

Adapun usaha - usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengumpulkan piutangnya adalah dengan cara melalui surat, melalui telepon atau melalui kunjungan personal.

Sedangkan skedul umur piutang untuk sesudah dilakukan perubahan kebijakan kredit diharapkan pembayaran yang dilakukan lebih dari batas maksimal kredit (Lebih dari 14 hari) dapat dikurangi sebesar 10% dari sebelum perubahan kebijakan kredit sebesar 20% menjadi 10%.

Dengan memberikan insentif yang berupa cash discount pada konsumen sebesar 3% jika menyelesaikan kreditnya selama 5 hari setelah barang diserahkan ditetapkan sebesar 40% dari total nilai piutang, kemudian untuk pembayaran dalam jangka waktu kredit sesudah barang diserahkan (14 hari) perusahaan menetapkan sebesar 50% dari total piutang dan lebih dari 14 hari sebesar 10%, perusahaan mengharapkan agar terjadi pengurangan pada jumlah pembayaran yang dilakukan lebih dari 14 hari, seperti terlihat pada tabel 3.5. dibawah ini.

Tabel 3.5.

Skedul Umur Piutang PT. Restu Gede Jaya

Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil

Tahun 1997 & 1998 Sesudah Perubahan Kebijakan Kredit

| Kebijakan Kredit (3%/5 ; n/14) | | |
|--|--|----------------------------------|
| Pembayaran Periode Cash Discount (5 hari) | Pembayaran Periode Kredit (14 hari) | Pembayaran lebih dari 14 hari |
| 40 % | 50 % | 10 % |

Sumber :PT. Restu Gede Jaya

Dengan semakin sedikitnya prosentase pembayaran yang dilakukan lebih dari 14 hari berarti diharapkan dapat mengurangi invetasi dalam piutangnya sebesar 10% jika dibandingkan dengan sebelum dilakukan perubahan terhadap kebijakan kredit.

3.5. Perkembangan Kemampulabaan (Profitabilitas) Perusahaan

Kemampulabaan (profitabilitas) PT. Restu Gede Jaya dapat dilihat dari laba bersih yang dihasilkan pada tiap tahunnya.

Laba bersih yang dihasilkan perusahaan sebelum dilakukan perubahan kebijakan kredit sebesar Rp 328.863.137,- pada tahun 1995 dan 1996 sebesar Rp 361.173.189,- yang berarti terjadi kenaikan sebesar Rp 32.311.052,- atau 9%, seperti terlihat pada tabel 3.6.

Tabel 3.6.

Laba Bersih PT. Restu Gede Jaya

Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil

Tahun 1995 - 1998 (Rp)

| Kebijakan kredit (n/14) | | Kebijakan kredit (3%/5;n/14) | |
|-------------------------|-------------|---------------------------------|-------------|
| 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
| 328.863.137 | 361.173.189 | 435.236.877 | 548.442.002 |
| | 8.95 % | 20.51 % | 26 % |

Sumber :Lampiran I

Laba bersih yang dihasilkan oleh PT. Restu Gede Jaya setelah dilakukan perubahan kebijakan kredit pada tahun 1997 sebesar Rp 435.236.877,-, berarti terjadi peningkatan sebesar 20.51 % dari tahun 1996 dan 1998 meningkat menjadi sebesar Rp 548.442.002,-.

BAB IV

ANALISIS DATA

Dalam bab ini dikemukakan hasil - hasil analisis dari PT. Restu Gede Jaya untuk pasar industri yang melayani jasa transportasi untuk distribusi manufacturing oil (MFO), berdasarkan pada data yang berupa laporan neraca dan laporan rugi - laba beserta informasi - informasi lainnya yang berhasil penulis kumpulkan.

Laporan neraca dan laporan rugi - laba yang dianalisis selama empat tahun yaitu pada tahun 1995 sampai dengan 1998. Dalam menganalisis digunakan analisis rasio.

Analisa perubahan kebijakan kredit pada bab ini hanya mengulas pada perubahan kebijakan kredit dengan memberikan cash discount saja, sedangkan perubahan kebijakan kredit untuk jangka waktu cash discount dan jangka waktu kredit tidak dibahas lebih lanjut. Hal ini disebabkan PT. Restu Gede Jaya hanya melakukan perubahan kebijakan kredit yang tadinya tidak memberikan discount kemudian pada awal tahun 1997 mulai memberikan cash discount sebesar 3% untuk pembayaran yang dilakukan dalam jangka waktu 5 hari setelah penerimaan barang, dan tidak diberikan discount untuk pembayaran yang dilakukan lebih dari 5 hari dengan pembayaran maksimal tetap 14 hari setelah penerimaan barang oleh pelanggan.

4.1. Analisis Perubahan Kebijakan Kredit Terhadap Jangka Waktu Pelunasan

Perubahan kebijakan kredit yang pada mulanya tidak memberikan cash discount kemudian pada awal tahun 1997 mulai memberikan discount maka

banyak pelanggan yang memanfaatkan potongan tunai yang diberikan oleh perusahaan dengan membayar lebih cepat untuk mendapatkan potongan, sehingga perputaran piutang menjadi lebih cepat dan hari rata - rata pengumpulan piutang menjadi lebih pendek.

Perputaran piutang mempunyai hubungan negatif dengan rata - rata pengumpulan piutang, jika perputaran piutang dalam setahun semakin banyak artinya perputarannya semakin cepat maka hari rata - rata pengumpulan piutangnya semakin pendek dan sebaliknya jika perputaran piutang akan semakin lambat (kecil) maka hari rata - rata pengumpulan piutangnya menjadi semakin panjang.

4.1.1. Analisis Perubahan Kebijakan Kredit Terhadap Perputaran Piutang

Perubahan kebijakan kredit yang dilakukan oleh suatu perusahaan dapat mempengaruhi pola perputaran piutangnya. Jika perubahan kebijakan kredit yang diberikan semakin ketat maka perputaran piutang perusahaan akan semakin cepat pula, demikian juga sebaliknya jika perubahan kebijakan kredit semakin longgar maka perputaran piutangnya akan semakin lambat.

PT. Restu Gede Jaya merubah kebijakan kredit yang tadinya tidak memberikan cash discount kemudian pada awal tahun 1997 mulai memberikan potongan kredit sebesar 3%, mengakibatkan terjadinya perubahan pada perputaran piutang yang semakin cepat dalam setahun. Artinya banyak pelanggan yang memanfaatkan cash discount dengan melakukan pembayaran lebih cepat, seperti terlihat pada tabel 4.1.1.

Tabel 4.1.1

Perputaran Piutang PT. Restu Gede Jaya

Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil Tahun 1995 - 1998

| Tahun | Kebijakan Kredit | Perputaran Piutang |
|--------------|-----------------------------|-------------------------------|
| 1995 | n/14 | 12.24 kali |
| 1996 | n/14 | 12.27 kali |
| 1997 | 3%/5 ; n/14 | 15.13 kali |
| 1998 | 3%/5 ; n/14 | 19.38 kali |

Sumber : Lampiran III

Perputaran piutang untuk tahun 1995 sebanyak 12.24 kali dan pada tahun 1996 adalah sebanyak 12.27 kali dalam setahun. Dibandingkan dengan sesudah adanya perubahan kebijakan kredit dengan pemberian potongan sebesar 3%, pada periode 1997 adalah sebanyak 15.13 kali dan pada periode 1998 sebanyak 19.38 kali, perputaran piutang dalam setahun mengalami perubahan semakin cepat.

Dimana semakin cepat perputaran piutang akan semakin baik karena piutang dari pelanggan semakin cepat terkumpul menjadi kas bagi perusahaan, yang dapat digunakan untuk berinvestasi pada aktiva - aktiva lainnya yang menghasilkan.

4.1.2. Analisis Perubahan Kebijakan Kredit Terhadap Rata - Rata Pengumpulan Piutang

Adanya perubahan kebijakan kredit yang pada mulanya tidak memberikan discount kemudian pada awal tahun 1997 dirubah dengan memberikan cash discount sebesar 3% untuk pembayaran yang dilakukan dalam jangka waktu 5 hari dan tidak merubah batas maksimum pembayaran yaitu selama 14 hari, berpengaruh dengan semakin cepatnya perputaran piutang yang pada akhirnya akan mempengaruhi hari rata - rata pengumpulan piutang perusahaan.

Seperti terlihat pada tabel 4.1.2, dimana setelah PT. Restu Gede Jaya melakukan perubahan kebijakan kredit, terjadi perubahan yang semakin cepat pada hari rata - rata pengumpulan piutang, hal ini terjadi tidak terlepas dari perputaran piutang yang semakin cepat.

Tabel 4.1.2.

Rata - Rata Pengumpulan Piutang PT. Restu Gede Jaya

Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil Tahun 1995 - 1998

| Tahun | Kebijakan Kredit | Rata - Rata Pengumpulan Piutang |
|--------------|-----------------------------|--|
| 1995 | n/14 | 29 hari |
| 1996 | n/14 | 29 hari |
| 1997 | 3%/5 ; n/14 | 24 hari |
| 1998 | 3%/5 ; n/14 | 19 hari |

Sumber : Lampiran III

Pada tahun 1995 dan 1996 PT. Restu Gede Jaya menerapkan kebijakan kreditnya tanpa memberikan potongan dengan tenggang waktu selama 14 hari. Dari tabel 4.2. terlihat bahwa rata - rata pengumpulan piutangnya untuk tahun 1995 adalah 29 hari dan untuk tahun 1996 adalah 29 hari.

Sedangkan pada tahun 1997 dan 1998, setelah perusahaan mengubah kebijakan kreditnya dengan memberikan potongan tunai sebesar 3% untuk masa pembayaran yang dilakukan dalam waktu lima hari, dan jika pembayaran dilakukan sudah lebih dari lima hari maka tidak diberikan potongan dengan batas maksimal pembayaran 14 hari sesudah penyerahan barang, maka hari rata - rata pengumpulan piutang menjadi semakin pendek yaitu pada tahun 1997 adalah selama 24 hari. Hari rata - rata pengumpulan piutang menjadi semakin pendek 5 hari dibandingkan pada tahun 1996 sebelum dilakukan perubahan

terhadap kebijakan kredit dan untuk tahun 1998 rata - rata pengumpulan piutang menjadi selama 19 hari, dimana hari yang dibutuhkan untuk pengumpulan piutang oleh perusahaan menjadi semakin pendek.

Semakin pendeknya hari rata - rata pengumpulan piutang ini dapat berarti semakin banyak pelanggan yang mengambil atau memanfaatkan potongan tunai yang diberikan oleh perusahaan dan semakin cepat pula piutang menjadi kas.

Selain itu keterikatan investasi perusahaan dalam pos piutang dapat menjadi semakin pendek dibandingkan dengan sebelum dilakukannya perubahan terhadap kebijakan kredit.

4.2. Analisis Perubahan Kebijakan Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba, karena untuk melangsungkan hidupnya perusahaan haruslah berada dalam keadaan yang menguntungkan (profitable). Tanpa adanya keuntungan sangatlah sulit bagi perusahaan untuk dapat menarik modal dari luar. Para kreditur, pemilik perusahaan dan terutama sekali pihak manajemen perusahaan akan berusaha meningkatkan keuntungan karena disadari benar arti penting dari keuntungan bagi masa depan perusahaan. Maka usaha - usaha untuk meningkatkan profitabilitas (keuntungan) pada suatu perusahaan perlu mendapatkan perhatian khusus.

Analisis perubahan kebijakan kredit terhadap profitabilitas perusahaan akan membandingkan hasil analisis yang diperoleh dari net profit margin, return on investment dan return on net worth antara sebelum perubahan kebijakan kredit (n/14) dan sesudah dilakukan perubahan kebijakan kredit dengan memberikan

cash discount sebesar 3% untuk masa pembayaran yang dilakukan dalam jangka waktu lima hari setelah barang diterima oleh pelanggan dengan batas maksimal pembayaran selama 14 hari.

Penelitian ini akan melihat rasio - rasio profitabilitas yang terdiri dari net profit margin (NPM), return on investment (ROI) dan return on net worth (RONW), penggunaan rasio - rasio ini dikarenakan pada tiap pengukuran berhubungan dengan volume penjualan, total aktiva dan modal sendiri yang memungkinkan untuk mengevaluasi tingkat penerimaan yang berhubungan dengan volume penjualan, aktiva dan investasi pemilik perusahaan.

Adapun rasio - rasio profitabilitas PT. Restu Gede Jaya yang telah diolah pada penelitian ini terlihat pada tabel 4.2.

Tabel 4.2.

Tingkat Profitabilitas PT. Restu Gede Jaya

Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil Tahun 1995 - 1998

| Tahun | Kebijakan Kredit | Tingkat Profitabilitas | | |
|-------|------------------|------------------------|----------------------|---------------------|
| | | Net Profit Margin | Return On Investment | Return On Net Worth |
| 1995 | n/14 | 22.37 % | 17.64 % | 21.94 % |
| 1996 | n/14 | 22.87 % | 17.10 % | 19.42 % |
| 1997 | 3% /5; n/14 | 24.27 % | 17.89% | 18.96 % |
| 1998 | 3%/5 ; n/14 | 26.76 % | 18.13% | 19.29 % |

Sumber : Lampiran III

Adanya perubahan kebijakan kredit pada PT. Restu Gede Jaya bertujuan untuk dapat meningkatkan profitabilitas, selain meningkatkan pendapatan jasa dan bertahan dalam persaingan.

4.2.1. Net Profit Margin PT. Restu Gede Jaya

Net profit margin merupakan besarnya keuntungan untuk setiap Rupiah penjualan, yang dihitung dari laba bersih sesudah pajak dibagi dengan penjualan.

Pada periode sebelum dilakukannya perubahan kebijakan kredit dengan penjualan masing - masing sebesar Rp 1.469.933.173,- pada tahun 1995 dan Rp 1.579.284.695,- pada tahun 1996 serta laba bersih masing - masing sebesar Rp 328.863.137,- pada tahun 1995 dan Rp 361.173.189,- pada tahun 1996, dengan net profit margin masing - masing sebesar 22.37% pada tahun

1995 dan 22.87% pada tahun 1996, tidak mengalami peningkatan yang terlalu berarti.

Jika dibandingkan dengan tingkat suku bunga deposito yang berlaku pada masa itu ($\pm 20\%$) memang lebih baik karena net profit margin yang diperoleh masih lebih besar dari tingkat suku bunga bebas resiko pada periode tersebut.

Sedangkan pada periode sesudah diadakan perubahan kebijakan kredit dengan penjualan masing - masing sebesar Rp1.793.435.700,- pada tahun 1997 dan Rp 2.409.466.581,- pada tahun 1998 serta laba bersih masing - masing sebesar Rp 435.236.877,- pada 1997 dan Rp 548.442.002,- pada tahun 1998, net profit margin menjadi sebesar 24.27% pada tahun 1997 dan 26.27% pada tahun 1998. Terjadinya kenaikan yang cukup berarti dari tahun 1996 karena adanya peningkatan pada laba bersih dan penjualan, akan tetapi peningkatan prosentase pada laba bersih, masing - masing untuk tahun 1997 sebesar 20.5% dan 26% pada tahun 1998 masih lebih besar jika dibandingkan dengan peningkatan prosentase pada penjualan, masing - masing sebesar 13.50% untuk tahun 1997 dan 14.27% pada tahun 1998.

Hal ini dapat berarti terjadinya peningkatan penjualan akan tetapi tidak diikuti dengan peningkatan biaya secara proporsional dengan peningkatan penjualan. Selain itu dapat juga berartinya pada dua tahun terakhir setelah adanya perubahan kebijakan kredit PT. Restu Gede Jaya mengalami peningkatan laba untuk setiap Rupiah penjualan.

Akan tetapi karena mulai terjadi krisis moneter pada Agustus tahun 1997 yang menyebabkan suku bunga perbankan cenderung untuk naik hingga

mencapai puncaknya sebesar 60% menyebabkan kenaikan net profit margin menjadi kurang berarti karena kenaikan net profit margin masih dibawah tingkat pengembalian suku bunga deposito, selain itu pengusaha dalam menjalankan bisnisnya masih menanggung resiko ketidakpastian yang cukup tinggi.

4.2.2. Return On Investment PT. Restu Gede Jaya

Return on investment (ROI) merupakan tingkat pengembalian sumber daya (aktiva) yang digunakan oleh perusahaan, dihitung dari laba bersih yang dibagi dengan total aktiva.

Sebelum dilakukannya perubahan kebijakan kredit dengan total aktiva masing - masing sebesar Rp 1.863.536.746,- untuk tahun 1995 dan Rp 2.111.781.782,- untuk tahun 1996 dengan laba bersih masing - masing sebesar Rp 328.863.137,- untuk tahun 1995 dan Rp 361.173.189,- pada tahun 1996, rasio return on investment tidak mengalami perubahan yang berarti yaitu sebesar 17.64% pada tahun 1995 dan 17.10% pada tahun 1996.

Sedangkan pada periode setelah diberikan potongan (cash discount), total aktiva masing - masing sebesar Rp 2.431.560.571,- untuk tahun 1997 dan Rp 3.024.615.984,- pada tahun 1998 dengan laba bersih masing - masing sebesar Rp 435.236.877 untuk tahun 1997 dan Rp 548.442.002,- pada tahun 1998, ROI berubah menjadi sebesar 17.89 % pada tahun dan 18.13 % pada tahun 1998.

Hal ini berarti bahwa terjadi peningkatan pada total aktiva yang diikuti dengan peningkatan pada laba bersih secara proporsional sehingga meskipun terjadi perubahan peningkatan pada ROI antara sebelum dan sesudah dilakukan perubahan kebijakan kredit akan tetapi tidaklah terlalu berarti.

4.2.3. Return On Net Worth PT. Restu Gede Jaya

Return On Net Worth (RONW) merupakan tingkat pengembalian investasi pemodal, yang dapat dihitung dari laba bersih sesudah pajak dibagi dengan modal.

Sebelum dilakukan perubahan kebijakan kredit modal perusahaan masing - masing sebesar Rp 1.498.954.761,- untuk tahun 1995 dan Rp 1.860.127.949,- pada tahun 1996 dengan laba bersih masing - masing sebesar Rp 328.863.137,- untuk tahun 1995 dan Rp 361.173.189,- pada tahun 1996, return on net worth mengalami sedikit penurunan dari 21.94% pada tahun 1995 menjadi 19.42% pada tahun 1996.

Sedangkan setelah dilakukan perubahan kebijakan kredit dengan perubahan modal yang terjadi masing - masing sebesar Rp 2.29.364.826,- untuk tahun 1997 dan Rp 2.843.806.828,- pada tahun 1998 dengan perubahan laba bersih masing - masing sebesar Rp 435.236.877 untuk tahun 1997 dan Rp 548.442.002,- pada tahun 1998, return on net worth PT. Restu Gede Jaya mengalami sedikit peningkatan dari 18.96% pada 1997 menjadi 19.29% pada tahun 1998.

Terjadinya penurunan pada return on net worth di tahun 1996 maupun peningkatan pada tahun 1997 dan 1998, berarti perubahan terjadi secara proporsional pada laba bersih maupun modal perusahaan, sehingga tidak terjadi perubahan yang berarti baik antara sebelum dan sesudah dilakukannya perubahan kebijakan kredit.

4.3. Analisis Perubahan Kebijakan Kredit Terhadap Perubahan Investasi Dalam Piutang

Investasi piutang memang perlu bagi perusahaan tertentu yang persaingan pasarnya dilakukan dengan cara pembayaran yang dilakukan kemudian setelah barang atau jasa diserahkan pada konsumen. Semakin lemah syarat pembayaran, semakin lama jangka waktu pelunasan maka semakin besar investasi perusahaan dalam pos piutang. Dana yang harus disediakan dalam bentuk investasi piutang merupakan dana yang sifatnya beku dan secara terus menerus akan tertanam dalam piutang. Hal ini akan mempengaruhi biaya modal yang harus ditanggung oleh perusahaan sehubungan dengan investasi tersebut.

Perubahan kebijakan kredit yang dilakukan oleh PT. Restu Gede Jaya yang mulanya tidak memberikan discount dengan jangka waktu pelunasan paling lama 14 hari setelah penerimaan barang oleh pelanggan, menjadi diberikannya discount sebesar 5% untuk pembayaran yang dilakukan dalam jangka waktu 5 hari dan pembayaran dilakukan paling lama 14 hari setelah penerimaan barang oleh pelanggan, menyebabkan pelanggan banyak memanfaatkan cash discount yang diberikan oleh perusahaan sehingga perputaran piutang PT. Restu Gede Jaya menjadi semakin cepat.

Perubahan prosentase perputaran piutang yang semakin besar dalam satu tahun jika diikuti dengan perubahan prosentase penjualan kredit yang lebih kecil akan mengurangi investasi dalam piutang, demikian juga sebaliknya jika perubahan prosentase penjualan kredit lebih besar dibandingkan perubahan prosentase pada perputaran piutang maka investasi tiap putaran piutang menjadi besar.

Rata - rata saldo piutang PT. Restu Gede Jaya yang dilihat dari neracanya selama empat tahun, yaitu dua tahun sebelum dan dua tahun sesudah dilakukan perubahan kebijakan kredit tampak pada tabel 4.3. sebagai berikut :

Tabel 4.3.

Investasi Tiap Putaran Piutang PT. Restu Gede Jaya

Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil Tahun 1995 - 1998

| | Kebijakan Kredit n/14 | | Kebijakan Kredit 3%/5 ; n/14 | |
|-----------------------------|-----------------------|---------------|------------------------------|---------------|
| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
| Perputaran Piutang | 12.24 kali | 12.27 kali | 15.13 kali | 19.38 kali |
| Penjualan Kredit (Rp) | 1.175.946.539 | 1.286.801.170 | 1.502.002.399 | 1.757.929.959 |
| Investasi Tiap Putaran (Rp) | 96.074.063 | 104.873.771 | 99.273.126 | 90.708.406 |

Sumber : Lampiran III

Pada tahun 1995 dan 1996 sebelum dilakukan perubahan terhadap kebijakan kredit perputaran piutang sebanyak 12.27 kali dan 12.24 kali dalam setahun, sedangkan penjualan kredit sebesar Rp 1.175.946.539,- dan Rp 1.286.801.170,-. Artinya dalam setiap kali putaran piutang dibutuhkan dana sebesar Rp 96.074.063 ,- untuk tahun 1995 dan sebesar Rp 104.873.771,- untuk tahun 1996. Dari sini kita dapat melihat penambahan investasi tiap kali putaran piutang dari tahun 1995 ke 1996 sebesar Rp 8.799.708,- , seperti terlihat pada tabel 4.4.

Tabel 4.4.

Perubahan Investasi Dalam Piutang PT. Restu Gede Jaya

Untuk Jasa Transportasi Distribusi Manufacturing Oil Tahun 1995 - 1998

| Tahun | Investasi Piutang |
|--------------------------------------|--------------------------|
| 1995 - 1996 (n/14) | Rp 8.799.708,- |
| 1996 - 1997 (3%/5 ; n/14) | (Rp 5.600.644,-) |
| 1997 - 1998 (3%/5 ; n/14) | (Rp 8.564.665,-) |

Sumber : Lampiran III

Sedangkan setelah dilakukan perubahan kebijakan piutang dengan memberikan cash discount sebesar 3% untuk pembayaran yang dilakukan pada periode cash discount yaitu 5 hari dengan pembayaran maksimal 14 hari maka rata - rata perputaran piutang pada tahun 1997 sebanyak 15.13 kali dan pada tahun 1998 sebanyak 19.38 kali serta penjualan kredit menjadi sebesar Rp 1.502.002.399,- pada tahun 1997 dan Rp 1.757.929.959,- pada tahun 1998. Artinya setiap kali perputaran piutang dibutuhkan dana sebesar Rp 99.273.126,- untuk tahun 1997 dan Rp 90.708.460,- untuk tahun 1998.

Setelah dilakukan perubahan terhadap kebijakan kredit (dari tahun 1996 ke 1997) terjadi penurunan jumlah investasi dalam piutang hal ini dikarenakan terjadinya prosentase peningkatan pada perputaran piutang yang lebih besar dibandingkan dengan prosentase peningkatan pada penjualan kredit sehingga terjadi penurunan dalam investasi piutang pada tahun 1997 sebesar Rp 5.600.644,-

untuk satu kali perputaran piutang. Penghematan yang diperoleh dengan adanya penurunan jumlah investasi ini adalah sebesar Rp 1.001.955,-. Dengan demikian total keuntungan yang diperoleh adalah sebesar Rp 216.203.184,-. Adapun biaya karena adanya potongan tunai adalah sebesar Rp 18.024.029,-. Maka dengan diberikannya potongan tunai perusahaan pada tahun 1997 perusahaan akan memperoleh tambahan keuntungan sebesar Rp 198.179.155,-.

Sedangkan pada tahun 1998 perubahan prosentase penjualan kredit juga lebih kecil jika dibandingkan pada perubahan prosentase perputaran piutang sehingga terjadi penurunan investasi dalam piutang.

Penjualan kredit untuk pasar industri meningkat menjadi sebesar Rp 1.757.929.959,- dari Rp 1.502.002.399,- pada tahun 1997 (17%) dengan perubahan perputaran piutang masing - masing sebesar 15.13 kali pada tahun 1997 dan 19.38 kali pada tahun 1998 (21.48%), terjadi penurunan jumlah investasi dalam piutang yang lebih besar sebesar Rp 8.564.665,- jika dibandingkan dengan tahun 1997 untuk setiap kali perputaran piutang. Penghematan yang diperoleh dengan adanya penurunan jumlah investasi ini adalah sebesar Rp 1.552.774,-, total keuntungan yang diperoleh perusahaan sebesar Rp 257.480.334,-. Adapun biaya karena diberikannya potongan tunai (3%) adalah sebesar Rp 21.095.160,-. Maka dengan diberikannya potongan tunai perusahaan pada tahun 1998 perusahaan akan memperoleh tambahan keuntungan sebesar Rp 236.385.174,- (perhitungan terlampir).

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Analisis data pada bab sebelumnya memberikan beberapa hal yang dapat ditarik sebagai kesimpulan sebagai berikut :

5.1.1. Analisis Perubahan Kebijakan Kredit Terhadap Jangka Waktu Pelunasan Piutang

Analisis ini dilihat dari perputaran piutang dalam setahun yang pada akhirnya berpengaruh terhadap panjang - pendeknya hari rata - rata pengumpulan piutang. Semakin cepat perputaran piutang dalam suatu periode maka akan semakin pendek hari rata - rata pengumpulan piutang.

Hal ini dapat terlihat setelah dilakukan perubahan terhadap kebijakan kredit pada tahun 1997 maka perputaran piutang PT. Restu Gede Jaya menjadi semakin cepat yaitu sebesar 15.13 kali dengan rata - rata pengumpulan piutang selama 24 hari dan pada tahun 1998 perputaran piutang menjadi 19.38 kali dengan rata - rata pengumpulan piutang selama 19 hari. Sedangkan sebelum dilakukan perubahan kebijakan pada tahun 1995 dan 1996 masing masing hanya sebesar 12.24 dan 13.27 kali dengan rata - rata pengumpulan piutang selama 29 hari untuk dua tahun berturut - turut.

Dengan semakin cepat waktu pengumpulan piutang maka perusahaan dapat membebaskan dana yang tertanam dalam piutang, dimana dana ini dapat

diinvestasikan dalam aktiva - aktiva lain yang dapat memberikan hasil pada perusahaan.

5.1.2. Analisis Perubahan Kebijakan Kredit Terhadap Profitabilitas

Profitabilitas PT. Restu Gede Jaya dilihat dari rasio Net Profit Margin (NPM), Return On Investment (ROI), dan Return On Net Worth (RONW).

NPM dibandingkan antara sebelum dan sesudah dilakukan perubahan terhadap kebijakan kredit menunjukkan terjadi peningkatan dari tahun 1995 dan 1996 sebelum dilakukan perubahan kebijakan kredit masing - masing sebesar 22.37% dan 22.87% menjadi 24.27% dan 26.76% pada tahun 1997 dan 1998 setelah perubahan kebijakan kredit, yang artinya terjadi peningkatan dalam keuntungan untuk setiap Rupiah penjualan.

ROI sebelum dilakukan perubahan kebijakan kredit pada tahun 1995 dan 1996 masing - masing sebesar 17.64% dan 17.10% menjadi 17.89% dan 18.13% pada tahun 1997 dan 1998 setelah dilakukan perubahan kebijakan kredit. Artinya tingkat pengembalian sumber daya (aktiva) yang digunakan oleh perusahaan tidak banyak mengalami peningkatan yang berarti setelah dilakukan perubahan kebijakan kredit.

Demikian juga terjadi pula pada RONW yang tidak mengalami perbaikan yang berarti bahkan setelah dilakukan perubahan kebijakan kredit terjadi sedikit penurunan, hal ini disebabkan karena adanya peningkatan pada jumlah aktiva tetap perusahaan.. Sebelum dilakukan kebijakan kredit pada tahun 1995 dan 1996 masing - masing sebesar 21.94 % dan 19.42% menjadi 18.96% dan 19.29% pada tahun 1997 dan 1998 setelah dilakukan perubahan kebijakan kredit.

5.1.3. Analisa Perubahan Kebijakan Kredit Terhadap Besarnya Perubahan Investasi Piutang

Sebelum dilakukan perubahan terhadap kebijakan kredit dari tahun 1995 ke 1996 terjadi penambahan investasi dalam piutang sebesar Rp 8.799.708,-. Sedangkan setelah dilakukannya perubahan kebijakan kredit terjadi penghematan sebesar Rp 5.600.644,-, dan meningkatkan penjualan sebesar Rp 215.201.229,- dari tahun 1996 ke 1997, akan tetapi bagi perusahaan timbul biaya baru yang merupakan opportunity cost sebesar Rp 18.024.030,- yang berasal dari pemberian cash discount sebesar 3% jika pembayaran dilakukan dalam jangka waktu 5 hari setelah barang diserahkan. Adanya perubahan kebijakan kredit perusahaan memperoleh keuntungan sebesar Rp 198.441.825,-.

Sedangkan dari tahun 1997 ke 1998 pengurangan jumlah investasi dalam piutang masih tetap berlanjut yaitu sebesar Rp 8.564.665,-, dengan peningkatan penjualan sebesar Rp 255.927.560,- dan opportunity cost yang timbul akibat pemberian potongan kredit sebesar Rp 21.095.160,- maka total keuntungan yang diperoleh perusahaan adalah sebesar Rp 237.179.119,-.

5.2. Saran

Adanya analisa terhadap perubahan kebijakan kredit pada PT. Restu Gede Jaya yang mulanya tidak memberikan potongan (cash discount) pada tahun 1995 dan 1996 dengan periode kredit selama 14 hari kemudian pada tahun 1997 dan 1998 memberikan potongan tunai sebesar 3% untuk pembayaran yang

dilakukan dalam kurun waktu 5 hari setelah barang diserahkan dengan periode kredit selama 14 hari, maka penelitian ini memberikan saran sebagai berikut :

1. Biaya yang ditimbulkan karena pemberian cash discount yang merupakan opportunity cost seharusnya lebih kecil jika dibandingkan dengan penghematan investasi dalam piutang (tanpa memperhitungkan terjadinya peningkatan penjualan), seperti terlihat terjadi penghematan sebesar Rp 5.600.644,- sedangkan opportunity cost yang timbul sebesar Rp 18.024.029,- pada tahun 1996 ke 1997. Demikian pula pada tahun 1997 ke 1998 penghematan investasi piutang sebesar Rp 8.564.644,- dan opportunity cost yang timbul sebesar Rp 21.095.160,-
2. Pemberian potongan dalam kebijakan kredit dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan, hal ini dapat dilihat pada tabel.
3. Sebaiknya perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya juga mempertimbangkan tingkat suku bunga bebas resiko (deposito). Nampak pada rasio profitabilitas yang kurang mengalami perbaikan baik setelah dilakukan perubahan kebijakan kredit.
4. Perusahaan sebaiknya melakukan evaluasi secara bertahap tentang kebijakan kredit yang diterapkan, apakah masih dapat dipertahankan atau sudah harus diganti agar perusahaan dapat bertahan dalam persaingan.
5. Bad debt dari pengalaman yang sudah terjadi sebaiknya diperhatikan untuk diantisipasi agar terjadi penurunan untuk periode yang akan datang, misalnya dengan lebih gencar melakukan pengumpulan piutang dengan penagihan, diadakan perjanjian tertulis antara perusahaan dengan pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang Riyanto. 1991. Dasar - Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi Ketiga. Cetakan Keempat Belas Yogyakarta : Yayasan Badan Penerbit Gadjah Mada.
- Guritno. 1994. Kamus Ekonomi. Edisi Ketiga. Cetakan Kelima. Rajawali Pers, Jakarta.
- Horne, James C Van. 1995. Fundamentals of Financial Management. 9th Ed. Prentice Hall. International Editions.
- Husnan, Suad. 1996. Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan. Edisi Ketiga, Buku 2. BPFE. Yogyakarta.
- Indriyo, 1981. Analisa Kredit. Edisi kedua. Cetakan Pertama. Yogyakarta : Liberty.
- Munawir, S. 1995. Analisa Laporan Keuangan. Edisi Ke-empat. Cetakan Kelima. Yogyakarta : Liberty.
- Nazir, Moh. 1988. Metode Penelitian Bisnis. Cetakan Ketiga. Ghalia Indonesia.

Syafaruddin Alwi. 1991. Alat - Alat Analisis Dalam Pembelanjaan.
Edisi Revisi Cetakan Ketiga. Yogyakarta : Andi Offset.

Syamsuddin, Lukman. 1998. Manajemen Keuangan Perusahaan,
Konsep Aplikasi dalam : Perencanaan, Pengawasan, dan
Pengambilan Keputusan. Rajawali Pers. Jakarta.

Weston, Fred. J dan Brigham. F. 1994. Manajemen Keuangan. Jilid I.
Edisi Kesembilan. Jakarta : Erlangga.

Woefel, Charles J. 1995. Memantau Kesehatan Perusahaan Melalui
Laporan Keuangan. Jakarta : Abdi Tandur.